

TAPE À L'ŒIL GAGNE EN EFFICACITÉ ET EN PRÉVISIBILITÉ GRÂCE À SNOWFLAKE

RETAIL



TAPE À L'ŒIL

COMPANY Tape à l'œil
LOCATION Wasquehal, France

SNOWFLAKE WORKLOADS USED



Possédant plus de 300 magasins, Tape à l'œil est une marque et une enseigne de prêt-à-porter textile pour enfants et jeunes adolescents qui fait partie de l'association familiale Mulliez. La société présente en France, en Belgique et en Pologne a réalisé en 2019 250 millions d'euros de chiffre d'affaires et ainsi écoulé plus de 25 millions d'articles.

POINTS FORTS :

Consolider les solutions

Créer une base de connaissances unique pour permettre une prise de décision basée sur les données dans toute l'entreprise.

Accès aux données en quasi temps réel

Les chiffres de ventes des magasins qui nécessitait autrefois 24 heures pour être accessibles peuvent désormais être consultés en quelques minutes.

Optimiser le business

Avec Snowflake, Tape à l'œil peut évaluer les indicateurs clés de performance pour développer l'entreprise.

“ Pour transformer l'activité de Tape à l'œil, Snowflake Data Cloud soutient notre pilier de données. Son principal objectif est de garantir qu'aucune décision commerciale n'est prise sans données solides, vérifiées et en temps quasi réel.”

—GUILLAUME PORQUIER, Directeur des Systèmes d'Information et de la Transformation de Tape à l'œil

DÉFI :

Établir une mission data-driven pour l'ensemble de l'entreprise

L'accès en temps voulu à des données précises est un avantage compétitif important pour Tape à l'œil. Les départements commerciaux doivent avoir accès à des rapports de qualité pour prendre des décisions, et chaque magasin doit consulter ses chiffres de vente en quasi temps réel. Mais l'ancienne infrastructure de données de Tape à l'œil ne répondait pas à ses besoins. “ D'un côté, nous avons un data warehouse d'entreprise pour la production qui ne répondait pas aux besoins des équipes data. Nous avons donc mis en place une infrastructure Hadoop en parallèle de ce dernier”, explique Guillaume Porquier, Directeur des Systèmes d'Information et de la Transformation de Tape à l'œil. Non seulement, les données de la BI n'apparaissaient pas directement dans Hadoop, mais les équipes perdaient énormément de temps à répliquer les données d'une base à l'autre. “ Notre mission n'était pas là. Nous n'avions plus assez de temps pour travailler à l'enrichissement des données”, ajoute le directeur.

SOLUTION :

Snowflake, pilier de la donnée pour Tape à l'œil

Tape à l'œil s'est engagée dans un vaste plan de transformation articulé autour de quatre piliers dont un d'entre eux est Data Power. Elle a choisi Snowflake sur Azure comme son unique source de vérité.

Accompagnée par son partenaire Synergy, Tape à l'œil bascule ainsi en un trimestre toute son infrastructure sur Snowflake “ Nous avons copié notre datawarehouse et notre data lake Hadoop avec la solution Talend qui a également été déployée en production pour une partie de l'alimentation des données, complétées par Stitch pour les outils plus récents”, détaille Guillaume Porquier.

99%

Accès 99% plus rapide aux données de vente des magasins

75%

Réduction du temps de chargement des données dans le datawarehouse

80%

Réduction du temps de génération des rapports de référence

30%

TCO optimisé de 30% par rapport à la solution précédente

RÉSULTATS :

Plus de données, plus vite pour plus d'efficacité opérationnelle

"Aujourd'hui, nous ne nous retrouvons plus dans la situation où les usagers n'ont pas accès à leurs données, et c'est déjà un premier gain énorme", témoigne Guillaume Porquier. Quand il fallait auparavant 24h pour avoir les chiffres de vente des magasins, maintenant il ne faut plus que 10 minutes, ce qui apporte énormément de réactivité aux métiers. Par exemple, les contrôleurs de gestion gagnent des heures toutes les semaines pour leurs audits.

“ Avec Snowflake, nous n'avons aucune limite dans notre capacité d'évolution et de performance. Nous pouvons prendre le pouls de l'activité en quasi-temps réel. Cela change tout pour Tape à l'œil.”

—GUILLAUME PORQUIER, Directeur des Systèmes d'Information et de la Transformation de Tape à l'œil

Une approche data-driven pour optimiser l'activité

Tape à l'œil a maintenant la capacité d'analyser beaucoup plus de données comme les conditions climatiques et ainsi de mesurer leurs impacts sur les ventes. "Auparavant, nous avions toutes nos données, mais nous ne pouvions pas vraiment les exploiter de manière significative. Aujourd'hui, nous avons une réelle compréhension des différents leviers de vente, de nos clients, de la chaîne d'approvisionnement, de nos campagnes sociales, de nos sites web, etc", détaille Guillaume Porquier.

“ Snowflake nous permet d'exploiter nos données de manière significative. Aujourd'hui, nous avons une nouvelle compréhension des leviers que nous pouvons actionner pour impacter les ventes et l'expérience client.”

—GUILLAUME PORQUIER, Directeur des Systèmes d'Information et de la Transformation de Tape à l'œil

Face à la crise du Covid, Tape à l'œil a notamment pu compter sur la puissance de Snowflake pour mieux comprendre les impacts des ventes en ligne et la façon de les améliorer. " Sans Snowflake, il y a beaucoup de KPIs que nous n'aurions pas pu avoir et qui nous ont clairement permis d'optimiser notre fonctionnement en ligne pour naviguer à travers la crise du Covid 19", précise le directeur. L'enseigne a pu se concentrer sur les besoins des métiers car ses équipes data n'ont pas eu à se préoccuper de la gestion et la maintenance des bases de données.

“ Snowflake nous a permis de mesurer et d'établir une stratégie cohérente pour optimiser nos opérations en ligne afin de naviguer à travers la crise COVID-19.”

—GUILLAUME PORQUIER, Directeur des Systèmes d'Information et de la Transformation de Tape à l'œil

FUTUR :

Étendre le réseau de données de Tape à l'œil

Le prochain grand chantier de Tape à l'œil concerne maintenant la restitution des données. Pour Snowflake, il souhaite accélérer l'enrichissement des données à l'aide de nouvelles sources. "Dans ce cadre, nous allons nous pencher sur Data Marketplace. Il pourrait y avoir des sets de données, notamment météo qui pourrait nous intéresser", précise Guillaume Porquier. Il étudie également le déploiement du Data Sharing, notamment pour faciliter la communication des données avec ses partenaires internationaux ainsi que les différents franchisés.

À PROPOS DE SNOWFLAKE

Snowflake est à l'origine du Data Cloud, un réseau mondial où des milliers d'entreprises mobilisent des données avec une évolutivité, une simultanéité et des performances quasi illimitées. Dans le Data Cloud, ces entreprises unissent leurs données silotées, analysent et partagent en toute sécurité les données gouvernées, et exécutent diverses charges de travail analytiques.

Quel que soit l'endroit où se trouvent les données ou les utilisateurs, Snowflake offre une expérience unique et fluide sur plusieurs Clouds publics. Rejoignez les clients, partenaires et fournisseurs de données de Snowflake qui font déjà franchir de nouvelles frontières à leurs entreprises grâce au Data Cloud. [snowflake.com](https://www.snowflake.com)